



Litium AB (publ)
Bokslutskommuniké
2016

www.litium.se



Fortsatt stark tillväxt och rekordkvartal

Litium i sammandrag

Perioden 1 oktober – 31 december 2016

- Nettoomsättningen steg med 31 % och blev 6,22 MSEK (4,73 MSEK motsvarande period 2015).
- De repetitiva avtalsintäkterna ökade med 20 % till 3,84 MSEK, jämfört med samma period 2015.
- EBITDA uppgick till 0,66 MSEK (1,80 MSEK 2015) och periodens resultat var -0,69 MSEK (0,00 MSEK).
- EBITDA per aktie blev 0,10 kr (0,46 kr) och periodens resultat per aktie uppgick till -0,10 kr (0,00 kr).

Perioden 1 januari – 31 december 2016

- Nettoomsättningen blev 18,68 MSEK (17,14 MSEK motsvarande period 2015), en ökning med 9 %. Ökningen begränsades av den planerliga omställningen från traditionell licensförsäljning till en molnbaserad intäktmodell med repetitiva intäkter, vilket innebär lägre initiala intäkter men högre intäkter på sikt.
- De repetitiva avtalsintäkterna steg med 23 % till 14,53 MSEK, jämfört med samma period 2015. Därmed utgjorde de repetitiva avtalsintäkterna 78 % av de totala intäkterna, upp från 68 % för samma period föregående år.
- EBITDA uppgick till 1,11 MSEK (5,41 MSEK) och Årets resultat blev -4,92 MSEK (-1,72 MSEK). Resultaten påverkades negativt av omställningen till den nya intäktmodellen samt högre kostnads massa som en följd av en offensiv satsning på försäljning och marknadsföring samt noteringen på AktieTorget.
- EBITDA per aktie blev 0,20 kr (2,05 kr) och Årets resultat per aktie uppgick till -0,75 kr (-0,65 kr).
- Eget kapital uppgick vid periodens utgång till 30 082 503 kr (14 241 414 kr per 2015-12-31) och till 4,56 SEK/aktie, att jämföra med 3,40 SEK vid förra årsskiftet.

Viktiga händelser 2016

Styrelsen fick under året två nya ledamöter, Lars-Olof Norell med erfarenhet bl a som VD för Episerver och seniora befattningar på Knowit och Capgemini och Johan Rutgersson, VD och ledamot i börsnoterade Brix. Lars-Olof Norell är ny ordförande.

Nyemissionen inför listningen på AktieTorget övertecknades och tillförde bolaget 24 MSEK före emissionskostnader samt ca 880 nya ägare. Första handelsdagen på AktieTorget var den 31 maj 2016.

Litium 5, den senaste versionen av Litiums molnbaserade e-handelsplattform, lanserades under perioden. Litium 5 är bolagets största produktinvestering hittills och stärker bolagets erbjudande väsentligt.

E-handelslösningen "Litium Growth Cloud powered by Klarna" lanserades tillsammans med Klarna i slutet av perioden och blev väl mottagen bland partners och slutkunder.

Bolagets firma ändrades under våren till Litium AB från Litium Affärskommunikation AB.

Viktiga händelser efter periodens slut

Litium har under januari lanserat studien "Svensk B2B-handel". Studien är den första i sitt slag med fokus på den svenska marknaden och har rönt stor uppmärksamhet. I skrivande stund pågår en roadshow runt om i Sverige där resultaten presenteras.

VD har ordet

Vi är glada över ett rekordstarkt fjärde kvartal med en omsättningsökning på 31 %. Styrkan och potentialen i vårt erbjudande bekräftas av flertalet vunna affärer, där detaljhandelskedjan Lindex är ett tydligt exempel. Vi gläds också åt att våra kunder växer snabbt i sin e-handel – betydligt snabbare än marknaden i övrigt – och att de gjorde ett starkt fjärde kvartal med försäljningsökningar på över 30 % jämfört med året innan.

Sammanfattningsvis kan vi se tillbaka på ett händelserikt 2016 med notering av bolagets aktie på AktieTorget, en aggressiv marknadssatsning, vår största produktrelease någonsin med Litium 5 och en omställning från traditionell licensförsäljning till molntjänster som går betydligt snabbare än planerat. Vår marknadssatsning har stärkt varumärket Litium vilket gjorde att vi under 2016 vann dubbelt så många nya kunder som under 2015. Bland nya kunder 2016 kan nämnas Lindex, Tretorn, Casall, Interflora och Bevego.

Marknaden för e-handel har vuxit kraftigt de senaste tio åren och fortsätter att växa stadigt. E-handelns andel av den totala detaljhandeln utgjorde 2016 endast 7,7 %. Potentialen är därmed enorm. Det är även tydligt att e-handel är eller kommer att bli en affärskritisk verksamhet för nästan alla företag. Litiums position som motorn i denna verksamhet är strategiskt viktig och erbjuder stora möjligheter.

Litiums erbjudande sträcker sig över hela spektrumet av produktförande företag; e-handlare som bara säljer online, detaljhandeln med både butiks- och näthandel och företag med digital B2B-försäljning. E-handlare och detaljhandlare ligger generellt sett längre fram i sin digitala utveckling

än B2B-företag. Dock är det tydligt att B2B-företagen på allvar inlett sin digitaliseringsprocess. Litiums undersökning "Svensk B2B-handel 2016", visar att de flesta B2B-företag avser att satsa på e-handel under de kommande tre åren. Litium är väl positionerade inom denna marknad med ledande referenskunder och ett starkt e-handelserbjudande till stora och mellanstora företag. Vi ser en växande potential inom detta segment 2017 och flera år framåt.

E-handeln är fortfarande en relativt ung företeelse och utvecklingen går snabbt. Den drivs på av ny teknik och kraftig tillväxt av molntjänster men även av förändringar i beteenden och demografi. Litium lägger fokus på att analysera trender och positionera erbjudande och plattform utifrån kundernas framtida behov. Vår roadmap uppdateras kontinuerligt och vi fortsätter att investera proaktivt i produktutveckling, bland annat startade vi under 2016 ytterligare ett utvecklingsteam i Vietnam. Huvudområden för vår produktutveckling är nya molntjänster, digital marknadsföring och funktioner för omnikanalhandel.

Med vår strategiska position på en attraktiv marknad som förväntas växa under många år framöver ser vi det som självklart att fortsätta investera i alla delar av vår verksamhet. Under 2017 ligger därför fokus på ökad tillväxt; marknadssatsningen fortsätter med oförminskad styrka, vi ska värva fler partners och nya kunder samt höja tempot i vår produktutveckling.

Vår prestation under året har möjliggjorts tack vare våra medarbetare och partners, som varje dag gör det lilla extra för att göra våra kunder framgångsrika. Deras engagemang gör mig väldigt optimistisk inför framtiden.

Med vänlig hälsning,



Henrik Lundin
VD Litium AB (publ)



Litium 2016

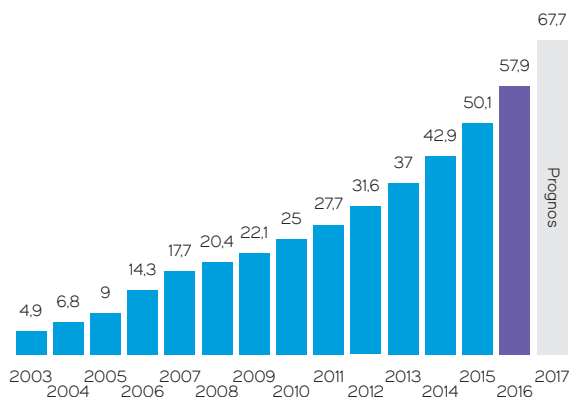
Marknaden

Litiums målmarknad är stora och medelstora företag som vill öka försäljningen och närvaron i de digitala kanalerna. Detta gör Litium direkt exponerat gentemot det pågående digitala skiftet som påverkar hela samhället.

Den höga tillväxttakten på e-handelsmarknaden drivs av den accelererande digitaliseringen av företag som bedriver handel mot konsument (B2C) och handel mellan företag (B2B).

Enligt siffror från PostNord/HUI Reserch rapport "E-barometern 2016" ökade den svenska detaljhandelns försäljning på internet med 16 procent och omsatte 57,9 miljarder kronor under 2016. Prognosen för 2017 är 17 procent vilket innebär att e-handeln B2C i Sverige beräknas omsätta 67,7 miljarder kronor under året.

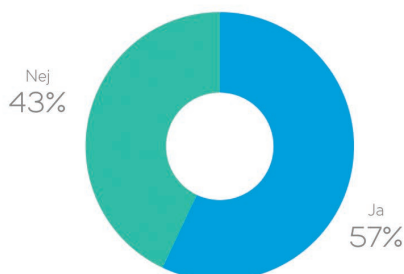
E-handels omsättning (mdkr):



*E-handelsbarometern årsrapport 2016; PostNord/HUI Research

B2B-FÖRETAGENS DIGITALA HANDEL I SIFFROR

Andel B2B-företag som använder sig av digital försäljning



Sker någon del av er försäljning digitalt exempelvis via e-handel (webbutik), EDI, ÄF-portal eller liknande?

Svensk B2B-handel 2016

6

Mer än hälften av B2B-företagen säljer digitalt

57 %

- Hela 57 procent av de tillfrågade B2B-företagen säljer digitalt idag.
- Större företag är i högre grad aktiva inom digital handel: 76 procent av de företag som omsätter mer än 200 miljoner kronor erbjuder digital handel.
- Samma siffra för de minsta företagen, med en omsättning på 0-20 miljoner kronor, är 24 procent.

LITIMUM

Under september till november 2016 genomförde Litium en undersökning av den digitala handeln mellan företag (B2B) - "Svensk B2B-handel 2016". Den visar bland annat att 57 procent av svenska B2B-företag bedriver digital handel idag varav 93 procent svarar att de tror att den kommer att öka. Bland de företag som ännu inte bedriver e-handel svarar fler än hälften att de kommer att erbjuda kunder en digital försäljningskanal inom tre år.

Litiums e-handelsplattform är anpassad för både företag som säljer till konsument och till andra företag. Vår kundstock består av cirka hälften B2C-

och hälften B2B-kunder, vilket gör att vi förstår affärsbehoven för detaljhandeln, renodlade e-handlare och kvalificerad B2B-försäljning. Litium står väl positionerade med stora möjligheter att växa genom ett starkt erbjudande och många ledande referenskunder inom både B2C- och B2B-handel. Några viktiga referenskunder inom B2C-handel är Jollyroom, Teknikmagasinet och Nordicfeel och inom B2B-handel Strålfors, Hydros cand och Ballingslöv.

* Studien finns tillgänglig på <http://www.svenskb2bhandel.se>.

Litium 2016

Verksamheten

Litium utvecklar, paketerar och levererar moln-baserad e-handel till målmarknaden. Litium är ett renodlat mjukvarubolag med e-handelsplattformen Litium 5 och Litium Accelerator. Litium Accelerator är en paketering baserad på Litiums e-handelsplattform som ger kunder tillgång till standard-funktioner, kunskap och best-practice från Litiums långa erfarenhet och kunder, ofta branschledare inom e-handel i sina segment. Litium erbjuder flera Acceleratorpaketeringar för olika branscher. Förutom branschspecifika funktioner ger paketeringarna kundvärden i form av effektivare projekt med lägre risk, snabbare time-to-market och effektivare underhåll.

Under den senaste tiden, och i synnerhet under 2016, har den dominerande leveransformen för Litiums e-handelsplattform varit via molnet. Detta är en positiv utveckling för Litium, dels som bevis för att bolagets molntjänsterbjudande uppskattas av marknaden, dels för att det stöder omställningen av intäktsmodellen till en högre andel repetitiva intäkter.

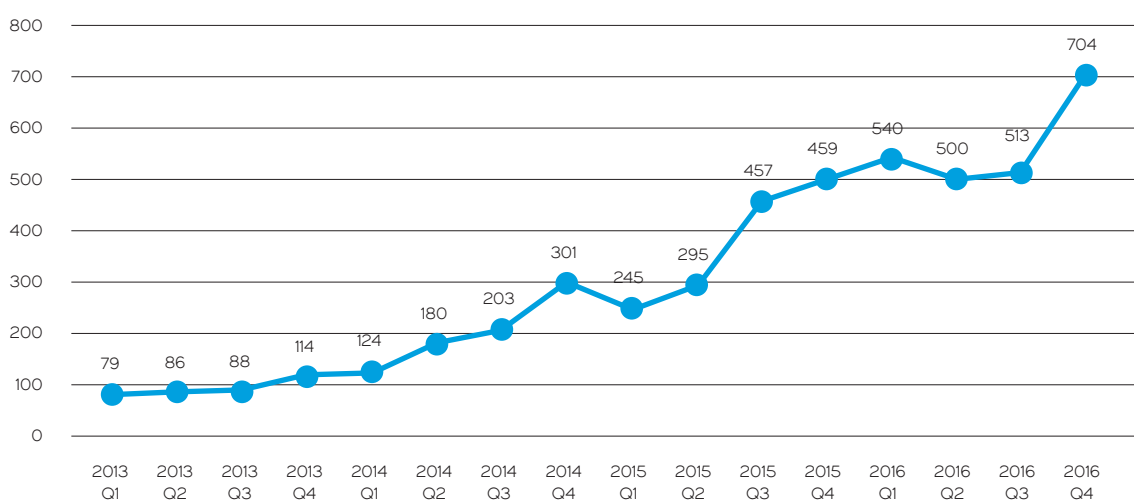
Att köpa plattformen som molntjänst ger låga trösklar att komma igång och adderar värde genom integrerade kringtjänster och analysverktyg. Modell-

en ger kunden möjlighet att växa friktionsfritt i ett mycket stort spann bland annat genom en pay-per-use modell. Ett tryggt sätt för kunden att betala baserat på tillväxt och en möjlighet för Litium att öka sina intäkter i takt med att kundens försäljning ökar.

En annan viktig del i Litiums erbjudande är bolagets noggrant utvalda och omfattande ekosystem av leverantörer av specialistfunktionalitet och kringtjänster. Till dessa hör betalningsleverantörer, olika typer av analys- och sökverktyg, e-postmarknadsföring, marketing automation och andra typer av system e-handlare har behov av för att optimera sin försäljning och kundservice. Några exempel på ekosystempartners är Klarna, DIBS, PayEx, Nosto, Loop54 och Apsis.

Litium får intäkter via olika typer av "revenue share"-modeller från ekosystemet som är strategiskt viktigt för bolaget. Den digitala utvecklingen, och e-handels utveckling i synnerhet, går mycket snabbt. För att kunna ha det starkaste och mest relevanta erbjudandet för varje kund vid varje tid bedömer Litium att det är bättre att samarbeta och integrera med de starkaste leverantörerna för varje specialismråde än att utveckla alla delar internt.

Litiums kunders bruttoförsäljning i Litium On Demand, MSEK



Diagrammet visar omsättningsutvecklingen för Litiums molntjänstkunder som är en del av den totala omsättning som går genom Litiums e-handelsplattform. Det kan konstateras att omsättningen via Litiums plattform ökar väsentligt snabbare än marknaden i snitt. Omsättningsökningen drivs både av befintliga kunder och att nya kunder ansluter.

Litium 2016

E-handelsplattformen

Den senaste versionen av Litiums e-handelsplattform, Litium 5, lanserades under försommaren 2016 och har fått ett mycket positivt mottagande av både implementationspartners och kunder. Lanseringen har bidragit starkt till inflödet av nya kunder och partners.

Litium Accelerator är grunden för en e-handel eller återförsäljarportal, baserad på Litiums plattform. Genom att bygga e-handelsprojektet på en flexibel standardlösning kan kunderna korta sin time-to-market och lägga resurserna på det som skapar mervärde och konkurrensfördelar. Dessutom sänks framtida underhållskostnader då Litium står för vidareutvecklingen av all basfunktionalitet.

Kärnan i Litiums plattform består av tre delar – en e-handelsmotor som sköter kampanjer och ordermottagning, ett centralt produkthanteringssystem (PIM) och ett kraftfullt publiceringsverktyg (CMS). Delarna är helt integrerade och skapar tillsammans basen för ett företags hela digitala process. Det sista lagret för en fullfjädrad e-handelslösning står Litiums ekosystem och implementationspartners för.

Ett fokusområde i Litium 5 var att komplettera produkthanteringen så att den stödjer stora volymer produkter och erbjuder processtöd för tillväxt för att möta det ökade behovet på marknaden. Detta gäller inte minst B2B-företag där en investeringsvåg väntas när dessa bolags digitala transformation accelererar.

Plattformen har sedan lansering genomgått ett flertal krävande prestandatest, framförallt i samband med upphandlingar hos större kunder. Dessa test har visat fantastiska resultat vilket är en mycket viktig komponent för e-handlare och en affärskritisk faktor för Litiums plattform.

Partnernätverket

Litiums nätverk av implementationspartners är centrala i bolagets affärsmodell och består av större generella IT-konsultföretag, e-handelsspecialiserade webbyråer och olika typer av digitala kommunikationsbyråer, samtliga med hög kompetens och erfarenhet inom e-handel.

Försäljning, implementering av lösningen på plattformen och kontinuerlig leverans görs tillsammans med dessa partners. Det är därför viktigt att bolagets partners har rätt kompetens, affärsmässighet och håller en hög servicenivå. Litium vill arbeta med de bästa och gör en noggrann utvärdering av alla företag som vill bli partners.

För att kvalitetssäkra och kontinuerligt utveckla kompetensen för utvecklare, lösningsarkitekter och säljare hos partners lanserade Litium i juni 2016 ett certifieringsprogram. Certifieringsprogrammet har fått bra genomslag och bara under hösten har över 70 partneranställda certifierats. Litium utbildar även aktivt partners och kunder. Totalt bedömer bolaget att över 450 personer arbetar med Litium och plattformen. Exempel på implementationspartners är iStone, Cloudnine, 3bits, Ateles, Authority och Spot On Solutions.



Ekonomisk översikt fjärde kvartalet och helåret 2016

Ekonomisk översikt (SEK)	Q4 2016	Q4 2015	Helår 2016	Helår 2015
Nettoomsättning	6 216 501	4 731 448	18 682 191	17 137 099
EBITDA	663 339	1 795 481	1 106 327	5 410 555
EBITDA/Aktie	0,10	0,46	0,20	2,05
Periodens resultat	-690 784	4 960	-4 923 332	-1 723 778
Resultat/aktie	-0,10	0,00	-0,75	-0,65
	2016-12-31	2016-09-30	2015-12-31	
Balansomslutning	41 805 354	42 408 400	32 083 143	
Eget kapital	30 082 503	30 773 288	14 241 414	
Eget kapital/aktie	4,56	4,67	3,40	
Antal aktier	6 593 776	6 593 776	4 193 776	

EBITDA och periodens resultat per aktie är beräknade utifrån genomsnittligt antal aktier för respektive period och gäller före och efter utspädning.

Omsättning, resultat och repetitivt avtalsvärde

Intäkter

Intäkterna steg fjärde kvartalet med 31 % till 6,22 MSEK och för helåret med 9 % till 18,68 MSEK jämfört med motsvarande perioder 2015. Intäktsökningen begränsas av den planerliga omställningen från traditionell licensförsäljning till en molnbaserad intäktsmodell med repetitiva intäkter. Konkret innebär det att årets intäkter skulle vara väsentligt högre om samma antal nya affärer under året gjorts enligt den gamla licensmodellen. På längre sikt skapar den nya modellen högre, mer stabila och förutsägbara intäkter.

Tillväxten av intäkterna uppnås trots omställningen och en minskning av konsultintäkterna under året. Konsultverksamheten tillhör inte kärnverksamheten utan konsultintäkter uppstår endast då bolaget stöttar och supporterar sina implementationspartners. Konsulting sker aldrig direkt gentemot slutkunderna. Konsultintäktens andel av omsättningen har sjunkit till 10 % 2016 från 18 % 2015 vilket är i linje med bolagets plan och fokus på att vara ett renodlat mjukvarubolag.

Kostnader

Kostnaderna har under året ökat enligt plan. De totala redovisade kostnaderna, inklusive avskrivningar och aktivering, ökade till 23,6 MSEK (18,8 MSEK 2015), en ökning med drygt 25 %. Ökningen är framförallt hänförlig till den offensiva satsningen på marknadsföring och försäljning men även fortsatt utveckling av produkten där tempot ökats. Även en högre kostnads massa som noterat bolag bidrar till ökningen. Samtidigt har finansnettot stärkts vilket i viss mån fungerar som en motvikt.

Den tydliga satsningen på tillväxt består under 2017. Målsättningen är att öka intäkterna snarare än att minska kostnaderna. Alla satsningar utvärderas noga och en stor andel rörliga kostnader gör att nivåerna för de totala kostnaderna kan anpassas snabbt vid behov.

Investeringar och avskrivningar

Investeringarna består för Litium endast av investeringar i produktutveckling. Dessa sker löpande och uppgick 2016 till 6,3 mkr (5,0 MSEK 2015), en ökning med 26 %.

Resultat

EBITDA-resultatet uppgick 2016 till 1,1 MSEK (5,4 MSEK 2015). Resultatförsämringen beror på de ökade kostnaderna som redogörs för ovan samt att intäkterna under året påverkats negativt

av den planerliga omställningen från traditionell licensförsäljning till en molnbaserad intäktsmodell med repetitiva intäkter. Omställningen till den repetitiva intäktsmodellen har gått snabbare än vad bolaget bedömde vid årets ingång vilket är positivt på lång sikt men påverkar 2016 års resultat negativt. Genomslaget för molntjänsten och den repetitiva intäktsmodellen är centralt för bolagets strategi framåt.

Även resultatet på sista raden påverkas negativt av kostnadsökningen och omställningen. Årets resultat 2016 uppgick till - 4,9 MSEK jämfört med - 1,7 MSEK för 2015.

Finansiell ställning

Likviditeten och soliditeten är fortsatt mycket god. Likvida medel vid periodens slut var 11 896 654 kr (3 772 549 kr per 2015-12-31). Soliditeten uppgick vid periodens slut till 72 % (44 % per 2015-12-31).

Avtalsvärde (Annual Contract Value)

Litiums ackumulerade årliga avtalsvärde (Annual Contract Value, ACV) uppgick per 2016-12-31 till 13 575 111 kr, vilket innebär en ökning med 20,1 % under 2016. ACV är den avtalsbundna faktureringen för kommande 12 månader.

Utöver ACV finns också andra repetitiva avtalsintäkter som baseras på rörliga parametrar såsom kundernas omsättning, besökare, antal produkter etc samt provisioner från våra ekosystempartners. De rörliga delarna ökar stadigt i och med omställningen till en mer skalbar affärsmodell och uppgick 2016 till 1,7 MSEK (0,9 MSEK 2015) motsvarande en ökning på strax över 80 %. De rörliga avtalsintäkterna förväntas fortsätta sin starka utveckling in i 2017.

De fasta och rörliga intäkterna, totalt 15,3 MSEK, kan därför ses som en god indikation för miniminivån för de totala repetitiva avtalsintäkterna under 2017.

Churn

Litiums e-handelsplattform är motorn i och affärskritisk för kundernas digitala satsningar. Plattformen har vidare integrationer med övriga affärskritiska lösningar, såsom affärssystem, betaltjänster etc. Detta gör Litiums plattform strategiskt viktig för kunderna. I kombination med en hög andel nöjda kunder ger detta långa kundrelationer. Churn, definierat som tappat avtalsvärde under 1 år, är därför mycket låg för Litium. Generellt sett räknar bolaget med maximalt 3 % churn men i 2016 uppgick denna siffra till strax under 1,5 %.

Övrig information

Aktieägarinformation

Litium hade per 2016-12-31 1 232 aktieägare.

Kortfakta om Litiums aktie

Litiums aktie är sedan 31/5 2016 noterad på AktieTorget:

Namn: Litium

Kortnamn: LITI

ISIN-kod: SE0007387246

Antal aktier: 6 593 776

Antal röster: 6 593 776

Kvotvärde: 1,0 SEK

Optioner

Det finns utöver aktierna 600 000 st teckningsoptioner i Litium. Även dessa är noterade på AktieTorget:

Kortnamn: LITI TO1

ISIN kod: SE0008135461

Väsentliga villkor (för detaljerade villkor se emissionsprospektet på Litium.se)

1 st LITI TO1 ger rätt att teckna 1 ny aktie till kurs 15 SEK. Teckning med LITI TO1 kan ske från 15 mars 2017 till och med den 31 mars 2017.

De tio största aktieägarna per 30 september 2016

	Antal	Innehav %
FastPartner	1 697 717	25,75 %
Lars-Göran Karlsson	468 069	6,64 %
Avanza Pension	362 299	5,15 %
Johnny Svensson	261 489	3,97 %
Mattias Stark	158 988	2,41 %
Matthias Bransmo	146 383	2,23 %
Christian Rosendahl	119 736	1,82 %
Essie Majkowitz	116 163	1,76 %
Clæs Göran Johnsson	96 338	1,46 %
Klas-Göran Johnsson	96 338	1,46 %
Fastighetrådg.		

Summa 10 största ägarna 3 523 520 52,70 %

Närstående transaktioner

Inga materiella närstående transaktioner har skett under perioden.

Finansiell kalender

Kommande rapporteringstillfällen:

Delårsrapport Q1 2017 4 maj 2017

Delårsrapport Q2 2017 25 augusti 2017

Delårsrapport Q3 2017 3 november 2017

Bolagsstämma 2017

Ordinarie bolagsstämma i Litium AB (publ) kommer hållas den 6 april 2017 i Stockholm. Årsredovisning för 2016 beräknas finnas tillgänglig på Litiums hemsida, www.litium.se, senast 3 veckor innan stämman.

Förslag till disposition av Litium AB (publ) resultat 2016: Styrelsen föreslår att ingen utdelning lämnas för räkenskapsåret 2016.

Risker och osäkerhetsfaktorer

Denna finansiella rapport innehåller uttalanden som är framåtblickande. Faktiska framtida resultat kan skilja sig väsentligt från de förutsedda. Faktorer som kan påverka bolagets resultat utgörs av bland annat den generella marknadsutvecklingen för e-handeln, konkurrenssituationen, effekten av ekonomiska omständigheter, teknisk utveckling, valutakurs- och räntefluktuationer samt politiska risker.

Den finansiella informationen i denna bokslutskommuniké är inte reviderad av bolagets revisor.

Stockholm den 23 februari 2017

Litium AB (publ)
Styrelsen

Adress och postadress:

Litium AB (publ)
Fleminggatan 85, 1 tr
112 45 Stockholm

1 232 aktieägare 31/12

Huvudägare FastPartner

Noterad på AktieTorget 31/5

Finansiell information

Resultaträkning

Belopp i kr (SEK)	2016-10-01- 2016-12-31	2015-10-01- 2015-12-31	2016-01-01- 2016-12-31	2015-01-01- 2015-12-31
Nettoomsättning	6 216 501	4 731 448	18 662 191	17 137 099
Aktiverat arbete för egen räkning	1 287 864	801 660	4 208 188	3 671 180
Övriga rörelseintäkter	-	-	-	684
	<u>7 504 365</u>	<u>5 533 108</u>	<u>22 890 379</u>	<u>20 808 963</u>
Rörelsens kostnader				
Övriga externa kostnader	- 3 314 438	- 1 702 099	- 9 908 297	- 6 218 593
Personalkostnader	- 3 517 774	- 2 036 204	- 11 863 672	- 9 172 647
Av/nedskrivningar av materiella och immateriella anläggningstillgångar	- 1 413 022	- 1 478 198	- 5 651 971	- 5 912 723
Övriga rörelsekostnader	- 8 814	676	- 12 083	- 7168
Rörelseresultat	<u>- 749 683</u>	<u>317 283</u>	<u>- 4 545 644</u>	<u>- 502 168</u>
Resultat från finansiella poster				
Resultat från andelar i koncernföretag	-	- 48 100	-	- 48 100
Övriga ränteintäkter och liknande intäkter	1 154	778	1 568	1 358
Räntekostnader och liknande kostnader	57 745	- 265 001	- 379 256	- 1 174 868
Resultat efter finansiella poster	<u>- 690 784</u>	<u>4 960</u>	<u>- 4 923 332</u>	<u>- 1 723 778</u>
Resultat före skatt	<u>- 690 784</u>	<u>4 960</u>	<u>- 4 923 332</u>	<u>- 1 723 778</u>
Skatt på årets resultat	-	-	-	-
Periodens resultat	<u>- 690 784</u>	<u>4 960</u>	<u>- 4 923 332</u>	<u>- 1 723 778</u>

Finansiell information

Balansräkning

Belopp i kr (SEK)	2016-12-31	2016-09-30	2015-12-31
Tillgångar			
Anläggningstillgångar			
Immateriella anläggningstillgångar			
Balanserade utgifter för utvecklings- arbeten och liknande arbeten	24 203 353	23 631 088	23 468 000
Goodwill	-	27 154	108 618
	<u>24 203 353</u>	<u>23 658 242</u>	<u>23 576 618</u>
Materiella anläggningstillgångar			
Förbättringsutgifter på annans fastighet	39 417	39 889	41 294
Inventarier, verktyg och installationer	18 848	25 241	44 311
	<u>58 265</u>	<u>65 130</u>	<u>85 605</u>
Finansiella anläggningstillgångar			
Andelar i koncernföretag	117 700	117 700	117 700
	<u>117 700</u>	<u>117 700</u>	<u>117 700</u>
Summa anläggningstillgångar	<u>24 379 318</u>	<u>23 841 072</u>	<u>23 779 923</u>
Omsättningstillgångar			
Kortfristiga fordringar			
Kundfordringar	2 667 370	2 293 409	2 724 123
Fordringar hos koncernföretag	-	2 820	-
Aktuell skattefordran	-	171 337	119 053
Upparbetad men ej fakturerad intäkt	2 308 403	1 430 316	647 464
Övriga fordringar	386 854	526 039	600 109
Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter	166 755	292 695	439 922
	<u>5 529 382</u>	<u>4 716 616</u>	<u>4 530 671</u>
Kassa och bank	<u>11 896 854</u>	<u>13 850 712</u>	<u>3 772 549</u>
Summa omsättningstillgångar	<u>17 426 036</u>	<u>18 567 328</u>	<u>8 303 220</u>
Summa tillgångar	<u>41 805 354</u>	<u>42 408 400</u>	<u>32 083 143</u>

Finansiell information

Balansräkning

Belopp i kr (SEK)	2016-12-31	2016-09-30	2015-12-31
Eget kapital och skulder			
Eget kapital			
Bundet eget kapital			
Aktiekapital (6 593 776 aktier)	6 593 776	6 593 776	4 193 776
Fond för utvecklingsutgifter	6 251 366	-	-
	<u>12 845 142</u>	<u>6 593 776</u>	<u>4 193 776</u>
Fritt eget kapital			
Överkursfond	33 891 438	33 891 438	15 527 016
Balanserad vinst eller förlust	- 11 730 745	- 5 479 378	- 3 755 600
Periodens resultat	- 4 923 332	- 4 232 548	- 1 723 778
	<u>17 237 361</u>	<u>24 179 512</u>	<u>10 047 638</u>
Summa eget kapital	<u>30 082 503</u>	<u>30 773 288</u>	<u>14 241 414</u>
Långfristiga skulder			
Övriga skulder till kreditinstitut	3 000 000	3 500 000	5 006 531
	<u>3 000 000</u>	<u>3 500 000</u>	<u>5 006 531</u>
Kortfristiga skulder			
Skulder till kreditinstitut	2 555 171	2 110 910	2 670 000
Leverantörsskulder	1 131 593	1 343 031	796 171
Skulder till koncernföretag	11 395	16 075	39 505
Skatteskulder	61 529	-	-
Övriga kortfristiga skulder	771 895	632 853	5 228 497
Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter	4 191 268	4 032 243	4 101 025
	<u>8 722 851</u>	<u>8 135 112</u>	<u>12 835 198</u>
Summa eget kapital och skulder	<u>41 805 354</u>	<u>42 408 400</u>	<u>32 083 143</u>

Finansiell information

Ställda säkerheter och ansvarsförbindelser

	2016-12-31	2016-09-30	2015-12-31
Ställda säkerheter			
Ställda säkerheter för egna skulder och avsättningar			
Företagsinteckningar	10 800 000	10 800 000	10 800 000
Summa	10 800 000	10 800 000	10 800 000
Ansvarsförbindelser			
Ansvarsförbindelser	Inga	Inga	Inga

Rapport över förändringar i eget kapital

Eget kapital		Aktiekapital	Fond för utv.utgifter
Bundet eget kapital			
Ingående balans		4 193 776	-
Transaktioner med ägare			
Nyemission		2 400 000	-
Summa		6 593 776	-
Omföring mellan poster i eget kapital		-	-
Omföring till fond för utv.utgifter		-	6 251 366
Summa		-	6 251 366
Vid årets utgång		6 593 776	6 251 366
Fritt eget kapital	Överkursfond	Balanserad vinst el förlust	Årets resultat
Ingående balans	15 527 016	- 3 755 600	- 1 723 778
Transaktioner med ägare	-	-	-
Nyemission	18 364 422	-	-
Summa	33 891 438	- 3 755 600	- 1 723 778
Omföring mellan poster i eget kapital	-	-	-
Omföring till fond för utv.utgifter	-	- 6 251 366	-
Disposition enl årsstämmobeslut	-	- 1 723 778	1 723 778
Summa	-	- 7 975 144	1 723 778
Årets resultat	-	-	- 4 923 332
Vid årets utgång	33 891 438	- 11 730 744	- 4 923 332

I överkursfonden har kostnader för nyemission beaktats

Finansiell information

Kassaflödeanalys

Belopp i kr

2016-01-01-
2016-12-31

2015-01-01-
2015-12-31

Den löpande verksamheten

Resultat efter finansiella poster
Justeringar för poster som inte
ingår i kassaflödet, m m

- 4 923 332 - 1 723 778
5 651 970 5 912 723
728 638 4 188 945

Betald inkomstskatt

- 96 052 - 126 553

Kassaflöde från den löpande verksamheten före för- ändringar av rörelsekapital

632 586 4 062 392

Kassaflöde från förändringar i
rörelsekapital

Ökning (-) /Minskning (+) av
rörelsefordringar

- 1 117 763 24 364

Ökning (+) /Minskning (-) av
rörelseskulder

592 587 - 1 902 613

Kassaflöde från den löpande verksamheten

107 410 2 184 143

Investeringsverksamheten

Förvärv av immateriella
anläggningstillgångar

- 6 251 366 - 5 028 532

Kassaflöde från investerings- verksamheten

- 6 251 366 - 5 028 532

Finansieringsverksamheten

Nyemission

20 650 000 14 000 000

Emissionskostnader

- 3 235 578 - 1 159 468

Amortering av lån

- 3 146 451 -6 224 968

Kassaflöde från

finansieringsverksamheten

14 267 971 6 615 175

Årets kassaflöde

8 124 015 3 771 175

Likvida medel vid årets början

3 772 549 1374

Likvida medel vid årets slut

11 896 564 3 772 549

Finansiell information

Noter

Not 1 Redovisningsprinciper

Belopp i kr om inget annat anges

Allmänna redovisningsprinciper

Årsredovisningen har upprättats i enlighet med årsredovisningslagen och Bokföringsnämndens allmänna råd BFNAR 2012:1 Årsredovisning och koncernredovisning (K3).

Värderingsprinciper m m

Tillgångar, avsättningar och skulder har värderats utifrån anskaffningsvärden om inget annat anges nedan.

Immateriella anläggningstillgångar

Utgifter för:

Forskning och utveckling

Vid redovisning av utgifter för utveckling tillämpas aktiveringsmodellen. Det innebär att utgifter som uppkommit under utvecklingsfasen redovisas som tillgång när samtliga nedanstående förutsättningar är uppfyllda:

- Det är tekniskt möjligt att färdigställa den immateriella anläggningstillgången så att den kan användas eller säljas.
- Avsikten är att färdigställa den immateriella anläggningstillgången och att använda eller sälja den.
- Förutsättningar finns för att använda eller sälja den immateriella anläggningstillgången.
- Det är sannolikt att den immateriella anläggningstillgången kommer att generera framtida ekonomiska fördelar.
- Det finns erforderliga och adekvata tekniska, ekonomiska och andra resurser för att fullfölja utvecklingen och för att använda eller sälja den immateriella anläggningstillgången.
- De utgifter som är hänförliga till den immateriella anläggningstillgången kan beräknas på ett tillförlitligt sätt.

Internt upparbetade immateriella anläggningstillgångar redovisas till anskaffningsvärde minskat med ackumulerade avskrivningar och nedskrivningar med tillägg för uppskrivningar. Anskaffningsvärdet för en internt upparbetad immateriell anläggningstillgång utgörs av samtliga direkt hänförliga utgifter (t ex material och löner).

Övriga immateriella anläggningstillgångar

Övriga immateriella tillgångar som förvärvats av företaget är redovisade till anskaffningsvärde minus ackumulerade avskrivningar och nedskrivningar. Utgifter för internt genererad goodwill och varumärken redovisas i resultaträkningen som kostnad då de uppkommer.

Avskrivningar

Avskrivning sker linjärt över tillgångens beräknade nyttjandeperiod. Avskrivningen redovisas som kostnad i resultaträkningen.

Immateriella anläggningstillgångar	År
Internt upparbetade immateriella tillgångar	
Balanserade utgifter för utveckling och liknande arbeten	7
Förvärvade immateriella tillgångar	
Goodwill	8

Företagsledningens bedömning är att ovan angivna avskrivningstakt motsvarar de immateriella anläggningstillgångarnas ekonomiska livslängd.

Materiella anläggningstillgångar

Materiella anläggningstillgångar redovisas till anskaffningsvärde minskat med ackumulerade avskrivningar och nedskrivningar. I anskaffningsvärdet ingår förutom inköpspriset även utgifter som är direkt hänförliga till förvärvet.

Finansiell information

Avskrivningar

Avskrivning sker linjärt över tillgångens beräknade nyttjandeperiod eftersom det återspeglar den förväntade förbrukningen av tillgångens framtida ekonomiska fördelar. Avskrivningen redovisas som kostnad i resultaträkningen.

Materiella anläggningstillgångar År

Inventarier, verktyg och installationer 5

Företagsledningens bedömning är att ovan angivna avskrivningstakt motsvarar de materiella anläggningstillgångarnas ekonomiska livslängd.

Nedskrivningar - materiella och immateriella anläggningstillgångar

Vid varje balansdag bedöms om det finns någon indikation på att en tillgångs värde är lägre än dess redovisade värde. Om en sådan indikation finns, beräknas tillgångens återvinningsvärde. Återvinningsvärdet är det högsta av verkligt värde med avdrag för försäljningskostnader och nyttjandevärde. Vid beräkning av nyttjandevärdet beräknas nuvärdet av de framtida kassaflöden som tillgången väntas ge upphov till i den löpande verksamheten samt när den avyttras eller utangeras. Den diskonteringsränta som används är före skatt och återspeglar marknadsmässiga bedömningar av pengars tidsvärde och de risker som avser tillgången. En tidigare nedskrivning återförs endast om de skäl som låg till grund för beräkningen av återvinningsvärdet vid den senaste nedskrivningen har förändrats.

Ersättningar till anställda

Kortfristiga ersättningar utgörs av lön, sociala avgifter, betald semester, betald sjukfrånvaro, sjukvård och bonus. Kortfristiga ersättningar redovisas som en kostnad och en skuld då det finns en legal eller informell förpliktelse att betala ut en ersättning.

Skatt

Skatt på årets resultat i resultaträkningen består av aktuell skatt och uppskjuten skatt. Aktuell skatt är inkomstskatt för innevarande räkenskapsår som avser årets skattepliktiga resultat och den del av tidigare räkenskapsårs inkomstskatt som ännu inte har redovisats. Uppskjuten skatt är inkomstskatt för skattepliktigt resultat avseende framtida räkenskapsår till följd av tidigare transaktioner eller händelser.

Intäkter

Litium har intäkter från försäljning av licenser, tjänster och löpande avtalsintäkter. Nedanstående kriterier gäller för intäktsföring:

Intäkter redovisas i den omfattning det anses sannolikt att de ekonomiska fördelarna kommer att tillgodogöras bolaget och intäkterna kan beräknas på ett tillförlitligt sätt.

Följande kriterier måste också uppfyllas innan intäkter redovisas:

Licensförsäljning

Intäkten redovisas när avtal om licensförsäljning överenskommit och det anses säkert att de ekonomiska fördelarna kommer att tillgodogöras bolaget samt att intäktsbeloppet kan beräknas på ett tillförlitligt sätt.

Tjänsteuppdrag - löpande räkning

Inkomst från uppdrag på löpande räkning redovisas som intäkt i takt med att arbete utförs.

Löpande avtalsintäkter

Intäkt redovisas vid leverans då inga väsentliga förpliktelser kvarstår.

Not 2 Koncernuppgifter

Företaget utgör moderföretag för en mindre koncern och upprättar ej koncernredovisning med hänvisning till reglerna i Årsredovisningslagen 7 kap. 3§.

Av moderföretagets totala inköp och försäljning mätt i kronor avser 0% (0%) av inköpen och 0% (0%) av försäljningen andra företag inom hela den företagsgrupp som företaget tillhör.

Not 3 Uppskattningar och bedömningar

Bolaget gör uppskattningar och bedömningar om framtiden. De uppskattningar för redovisningsändamål som blir följden av dessa kommer, definitionsmässigt, sällan att motsvara det verkliga resultatet. De uppskattningar som innebär en betydande risk för väsentliga justeringar i redovisade värden för tillgångar och skulder under nästkommande år behandlas i huvuddrag nedan.

Immateriella och materiella anläggningstillgångar

Avskrivningstakten på bolagets immateriella och materiella anläggningstillgångar baseras på bedömda nyttjandetider. Beroende av vilka nyttjandeperioder som fastställs för en tillgång kan bolagets resultat komma att påverkas.



Litium AB (publ) är en molnbaserad e-handelsplattform som hjälper till att accelerera försäljningen för stora och medelstora företag inom både B2B och B2C. Lindex, Teknikmagasinet och Jollyroom är några av Litiums kunder, vilka totalt omsätter över 5 miljarder kronor årligen online. Litium agerar genom sitt partnersätverk på den nordiska marknaden och är noterat på AktieTorget i Stockholm.

Litium AB (publ) | Fleminggatan 85, 1 tr | 112 45 Stockholm | +46 8 586 434 00 | info@litium.com | www.litium.se